

SonyLIV、Akamai Dynamic Ad Insertion の活用で クリケットのライブ配信でダイナミック広告挿入を実現 視聴体験を維持しながら、ほぼ 100% の広告フィルレートを達成

世界最大、かつ最も信頼性の高いクラウド・デリバリー・プラットフォームを有するアカマイ・テクノロジーズ Akamai Technologies, Inc. (NASDAQ : AKAM) は、Sony Pictures Networks India (SPN) が提供するオンデマンド動画 (VOD) サービスである SonyLIV が、2018 年 1 月から 2 月にかけて開催されたクリケットトーナメント戦、インド対南アフリカ戦において Akamai の Dynamic Ad Insertion (ダイナミック広告挿入) 機能を利用し、あらゆるデバイスに対応するマルチスクリーン・エンゲージメントをユーザーに提供したと発表しました。

SonyLIV は、南アフリカのインド遠征試合を独占配信する公式のモバイルおよびインターネット放送局として、全試合を数百万人のユーザーのさまざまなデバイス向けにシームレスに配信しました。Akamai Dynamic Ad Insertion によってストリーミング中でもターゲット広告を配信することが可能となり、広告主はシリーズを通じて大きな成果を挙げることができました。またこの機能によって、SonyLIV は、ユーザーの視聴体験を維持しながら、ほぼ 100% の広告フィルレートを達成しました。

Pitch Madison 社の Advertising Report 2018¹ によると、2018 年にデジタルプラットフォームに投入される広告費は 1,162 億 9,000 万ルピー (米ドルに換算すると約 18 億ドル) に達すると推測しています。これは、2017 年の 930 億 3,000 万ルピー (同 14 億ドル) と比較すると、19.5% の増加です。そのうち、モバイルに投入された費用はデジタル関連の総支出の 78% (725 億 6,000 万ルピー、同 11 億ドル)、総支出のうち、動画が占める割合は 35% (330 億ルピー、同 5 億ドル) でした。これらの数字には、インドにおける消費者動向の高まりが強く反映されています。MoMagic Technologies によるレポート² では、インドの消費者の 40% が、他のメディアより携帯電話で広告動画を視聴する方を好むという調査結果が発表されています。また、IDC³ の調査によれば、インドは 2017 年の総出荷台数が 1 億 2,400 万台という、世界で最も成長が著しいスマートフォン市場でもあります。

広告テクノロジーの専門会社である Yospace の技術を利用して実現される Akamai Dynamic Ad Insertion は、オンライン広告を通じて、コンテンツプロバイダーに大きな収益化の機会を提供すると同時に、視聴者の規模に応じてテレビ放送レベルの視聴体験を維持することを可能にします。サーバーサイド広告挿入は、サーバー側でコンテンツに広告を挿入する方法ですが、広告主、コンテンツプロバイダー、消費者のそれぞれに次のようなメリットを提供しようとするものです。

- ・ リニア配信されるテレビ放送規模の視聴者に、信頼性と実質無制限の拡張性をもたらす
- ・ 市場投入までの期間を短縮し、デバイスへのリーチを拡大する
- ・ 視聴体験を向上させ、広告ブロックに対する対応力を強化する
- ・ 詳細な分析により、運用の可視性が強化される

Akamai Technologies、Regional Vice President, Media, Asia Pacific and Japan の Sidharth Pisharoti は、次のように語っています。「SonyLIV はオリジナルコンテンツの膨大なライブラリーを保有しています。しかしインドでは、クリケットほど多数の視聴者を引き付けられるエンターテインメントの選択肢は多くありません。課題の 1 つが、テレビのような視聴体験による視聴者エンゲージメントの維持です。同様に取り組むべき課題は、デジタルプラットフォームを利用して視聴数を増やし、その結果として広告収入増大というメリットが得られることを広告主に認識してもらうことです。アカマイの技術により、インド対南アフリカシリーズでは、視聴者と広告主、両者望むものを的確に配信することができました」

Sony Pictures Networks (SPN)、EVP and Business Head, Digital Business の Uday Sodhi 氏は、次のように語っています。「南アフリカのインド遠征では、SonyLIV は大きな成功を収め、視聴者はトーナメントの全試合を通してシームレスな体験を得ることができました。私たちはアカマイとの連携によって、そのテクノロジーを活用し、既存の機能に追加することができました。今回のシリーズは、私たちが関わったすべてのブランドとともに大ヒットと言えます」

<参考>

1. [Pitch Madison Advertising Report 2018](#)
2. [40% of Indians prefer video ads on mobile phones: Survey](#)
3. [India Smartphone Market Finishes Strong with 124 Million Total Shipment Units in 2017 After a Brief Slowdown in 2016, says IDC](#)

インドでは、2021 年までに動画が最もインターネットトラフィックを牽引する要因になるでしょう⁴。この領域におけるパブリッシャーや広告主のビジネスチャンスは、成長を始めたばかりです。

SonyLIV について :

SonyLIV は、Sony Pictures Networks (SPN) による初のプレミアムなオンデマンド動画 (VOD) サービスで、あらゆるデバイスに対応するマルチスクリーン・エンゲージメントをユーザーに提供しています。2013 年 1 月にサービスを開始し、Sony Pictures Networks India Pvt Ltd. のネットワークチャンネルに蓄積された 20 年分の豊富なコンテンツを視聴することができます。映画のジャンルや数も充実しており、あらゆるスポーツイベントの強力なラインナップ、ショー、音楽、製品レビューなども提供しています。

SonyLIV は、アプリの累計ダウンロード数も 4,000 万件を超え、他では視聴できないオリジナルのプレミアムコンテンツを提供できるという点でも、業界をリードしています。この領域における真のパイオニア



である SonyLIV は、今年の初めにそのオンラインプラットフォームのみで視聴できるインド初のオリジナル番組の配信を開始しました。ドラマ #LoveBytes の配信によって、この分野に技術革新をもたらすインド国内初のデジタルオンデマンド動画（VOD）プラットフォームに成長しました。また、SonyLIV はインド国内初の地域言語で制作されたウェブシリーズ「YOLO - You Only Live Once」をインドの OTT プラットフォームで配信開始し、国内の OTT プラットフォーム初の健康番組である LIV FIT も配信しています。2016 年 10 月には、子ども向けに制作されたプレミアムコンテンツとして、LIV Kids の配信を開始しました。このデジタルプラットフォームには、4,000 時間以上のフードコンテンツも用意されているため、グルメ愛好家にとっては情報の宝庫でもあります。

2017 年に開催された最大のサッカートーナメントである FIFA U-17 ワールドカップインド 2017 のストリーミングにより、SonyLIV はサッカーファンにとっても最もお気に入りのオンラインサイトになりました。

<参考>

4. [Cisco VNI Forecast Highlights ツール](#)

アカマイについて：

世界最大、かつ最も信頼性の高いクラウド・デリバリー・プラットフォームを有するアカマイは、デバイスや場所に関係なく、最高、かつ最もセキュアなデジタル体験をお客様に提供します。アカマイのプラットフォームは 130 ヶ国に 20 万台以上という比類のないスケールで展開されており、お客様に優れたパフォーマンスとセキュリティを提供しています。ウェブ/モバイルパフォーマンス、クラウドセキュリティ、エンタープライズアクセス、ビデオ・デリバリー・ソリューションによって構成されるアカマイのソリューションは、優れたカスタマーサービスと 365 日/24 時間体制の監視によって支えられています。グローバルトップの金融機関、e コマース事業者、メディア・エンターテインメント企業、政府機関等が、アカマイを信頼する理由について、<www.akamai.com/jp/ja/> または<blogs.akamai.com/jp/> および Twitter の [@Akamai_jp](https://twitter.com/Akamai_jp) でご紹介しています。

※アカマイとアカマイ・ロゴは、アカマイ・テクノロジーズ・インクの商標または登録商標です

※その他、記載されている会社名ならびに製品名は、各社の商標または登録商標です

※本プレスリリースの内容は、個別の事例に基づくものであり、個々の状況により変動するものです

本プレスリリースに関するお問い合わせ先 -----

●アカマイ・テクノロジーズ合同会社

マーケティング本部 広報担当：森（Mail: info_akamai@akamai.com）

●Akamai PR 事務局（プラチナム内）

TEL: 03-5572-6071 Mail: akamai@vectorinc.co.jp